

BayWa

1.1 Fare di più con meno



I servizi IBM fanno fiorire soddisfazione dei clienti, produttività e risparmio di questo retailer di prodotti per il giardino.

Esigenza di business

Il gruppo BayWa è un'azienda tedesca del settore retail. La business unit "DIY & Gardens" del gruppo opera attraverso 70 centri, che vendono articoli per il fai-da-te ed il giardinaggio, oltre ad accessori per gli animali domestici. A questi centri si aggiungono 660 negozi in franchising.

I 70 centri e il magazzino centrale ordinavano le merci manualmente, poiché il sistema SAP installato non era in grado di automatizzare la logica di previsioni e reintegro richiesta dall'azienda. BayWa desiderava, perciò, cambiare il sistema per ridurre l'inventario e i costi di gestione da un lato e migliorare la disponibilità delle merci dall'altro.

Soluzione realizzata

La soluzione realizzata con l'aiuto di IBM Global Business Services utilizza IBM AXIO (Advanced Cross Inventory Optimizer). Quest'applicazione è in grado di calcolare i livelli minimi di stock per ogni articolo in ogni ubicazione e di generare automaticamente gli ordini di reintegro in base alla logica definita dal cliente.

Nel caso di BayWa, SAP trasferisce giornalmente ad AXIO i dati delle transazioni (entrate e uscite di magazzino), ordini, dati relativi alle promozioni, prezzi, quantità minime ordinabili, dati dei fornitori, ecc. AXIO elabora le previsioni, calcola le scorte minime, le quantità da ordinare e genera le proposte d'ordine. Queste proposte d'ordine sono spedite a SAP con le regole relative alle eccezioni, che consentono d'intervenire, se necessario, prima che gli ordini vengano mandati ai fornitori.

Benefici ottenuti

La soluzione consente di ottimizzare i costi perché considera le richieste di ordine minimo dei fornitori e utilizza le loro offerte di sconto in modo ottimale. L'azienda si aspetta una diminuzione del 10% sui costi totali per il reintegro.

Le previsioni tengono conto di variabili fondamentali come trend, stagionalità, effetti promozionali, variazioni dei prezzi, volume e frequenza delle vendite. La migliore disponibilità dei prodotti porterà ad una maggiore soddisfazione dei clienti e questo aiuterà ad aumentare le vendite.

Le proposte d'ordine dei negozi sono utilizzate come domanda futura per il magazzino, in una logica di reintegro in due fasi. I vantaggi per BayWa saranno:

- tempi minori per la fornitura e la distribuzione;
- costi inferiori di trasporto e reintegro;
- migliore soddisfazione di clienti e fornitori.

Per maggiori info: ibm.com/software/it/eldorado

BayWa AG
Munich, Germania

